

Aus dem Bergischen zum Mond

Warum
Innovationsmut
euer
Unternehmertum
antreibt

Inga Bauer



Impressum

Inga Bauer

Lange Str. 21

42857 Remscheid

V.i.S.d. § 55 RStV: Urheberrecht: Die durch den Anbieter erstellten und eingestellten Inhalte und Werke auf diesen Seiten unterliegen dem Urheberrecht. Beiträge und Werke Dritter sind als solche gekennzeichnet. Die Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung und jede Art der Verwertung, soweit gesetzlich nicht zulässig, bedürfen der Zustimmung des Autors.

Inhalt

Prolog: Wir UnternehmerInnen!	4
Im Bergischen	7
Der Countdown in mein neues spannendes Leben	10
Epilog: Launch	28
Über die Autorin	30
Angebot	31

Prolog: Wir UnternehmerInnen!

2019 feierte die Menschheit das runde Jubiläum der ersten Mondlandung. 50 Jahre zuvor betrat Neil Armstrong als erster Mensch unseren Trabanten. „Das ist ein kleiner Schritt für einen Menschen, aber ein großer Sprung für die Menschheit“, sagte er am 21. Juli 1969.

Es war der US-Präsident J. F. Kennedy, der im Mai 1961 in einer berühmten Rede versprach, dass die Vereinigten Staaten noch in diesem Jahrzehnt einen Menschen auf dem Mond landen lassen – und vor allem auch sicher zur Erde zurückbringen. Dieser „Moonshot“ inspiriert noch heute die Menschen. Er ließ die USA im Zeitraum von 1961 bis 1969 über sich hinauswachsen und danach zur Weltmacht aufsteigen!



Google hat den Leitgedanken der Moonshots in Anlehnung an die Kennedy-Rede aufgegriffen: Es geht nicht einfach darum, Ziele zu setzen. Vielmehr wird durch das Setzen und Erreichen von unvorstellbar großen Zielen, die 10x besser sind als der bestehende Standard, das Leben auf der Erde revolutioniert. Unglaubliche Kreativität wird freigesetzt.

Nach Auffassung der Google-Moonshot-Theorie verbraucht die Entwicklung von kleinen Verbesserungen eben so viel Ressourcen und geistige Energie wie die Entwicklung von bahnbrechenden Veränderungen, die oft einen ganz anderen Gedanken zur Verwirklichung der Idee verfolgen. Warum also nicht groß denken?

Gerade bei den riesigen Herausforderungen, vor denen die Menschheit heute steht wie Klimawandel, Überbevölkerung oder die drängenden Wirtschafts- und Finanzfragen, reichen kleine Änderungen nicht aus. Wir brauchen eine neue Denkweise und neue Strategien.

Wer zum Mond fliegen will, muss nach den Sternen zielen. Das, was wir glauben, können wir ersinnen, das was wir uns vorstellen können, kann der Mensch umsetzen.

Auch für Sie als UnternehmerIn heißt es in Zeiten des immer schnelleren Wandels: „Mach neu!“. Die bisher erfolgreichen Geschäftsmodelle „Made in Germany“ und „deutsche Ingenieurskunst“ haben ihren Zenit überschritten. Wir brauchen visionäre Pläne und Tatendrang, um den Wohlstand und unsere Wettbewerbsfähigkeit aufrecht zu erhalten.

Und wer soll das fertig bringen? Wir UnternehmerInnen! Wenn nicht wir, wer dann?



Im Bergischen

Meine Eltern hatten die Mondlandung auf dem kleinen schwarz/weiß Fernseher im Wohnzimmer meiner Oma verfolgt. Sechs Tage danach erblickte ich das Licht der Welt. Dadurch fühlte ich mich irgendwie diesem epochalen Ereignis stets eng verbunden.

Schon immer habe ich kleine Moonshots gemacht: Ein Sofa und ein Bett eigenhändig aus Bäumen gebaut, die mein Opa gepflanzt hat; zwei Unternehmen gegründet; drei Mal den Ironman-Wettkampf bestritten. Doch vor fünf Jahren launchte ich ungewollt meinen größten Aufbruch.

Der Auslöser

Den größten Teil meines Berufslebens war ich angepasst und hatte versucht, die Vorstellungen anderer Menschen so gut wie möglich zu erfüllen. Ich wäre eher im Boden versunken als auf den Mond zu fliegen. Psychologisch gesehen ändern Menschen nicht grundlos etwas das „nicht richtig schlecht“ ist. In den meisten Fällen braucht es für eine Kehrtwende ein erschütterndes Ereignis. Dem historischen Mondprojekt ging die Tatsache voraus,

dass die USA von den Russen gerade düpiert wurden, weil die russische Sputnik-Kapsel das Wettrennen ins Weltall gewonnen hatte. Naja, und meiner Kehrtwende ging eine schmerzhafteste Trennung voraus die mich eiskalt erwischte.

Am 2. Weihnachtsfeiertag 2013 bekam ich zu hören: „Ich liebe dich nicht mehr, du kannst gehen!“. Das Gefühl war, als öffne sich in einem Flugzeug die Tür, ich höre nur noch die lauten Windgeräusche, bekomme einen Schubs und stürze im freien Fall ohne Fallschirm in Richtung Boden der Tatsachen. Mein Traum war zerbrochen.

Mein Leben erschien mir plötzlich leer und sinnlos. Ich hatte ganz viel verloren, was ich lieb gewonnen hatte und was mir wichtig war.

Nach kurzer Zeit wurde mir aber auch klar, dass mir ganz viel geblieben war, um neu zu starten: Ich war gesund und finanziell gut aufgestellt. Mein unbändiger Willen und das Wissen, dass ich im Leben bisher immer alles bekommen habe, für das ich hart gekämpft habe, machten mir Mut, neu zu starten. Meine ganz private Vision: Mit 50 will ich wieder glücklich und neu angekommen sein.

Nun brauchte es konkrete Ziele in den verschiedenen Lebensbereichen, Entscheidungen und die Herangehensweise, jeden Tag etwas für die Zielerreichung zu tun.

A red sign with white text is mounted on a chain-link fence. The sign has a distressed, weathered appearance with some white paint chipping away at the edges. The text is in a bold, sans-serif font and is arranged in four lines. The background behind the fence shows green foliage and a glimpse of a building in the distance.

**DON'T LOOK
BACK
YOU'RE NOT
GOING THAT WAY**

Der Countdown in mein neues spannendes Leben

Jeder Aufbruch in ein neues Leben ist anders. Neue Wege erkennt ihr am Besten daran, dass die Sicherheit, die Gewissheit, dass es klappt und der Zuspruch von eurem Umfeld KEINE Begleiterscheinungen sind! Die Mondlandung war das Ziel, das von Kennedy ausgerufen wurde, aber keiner wusste, wie der Weg dorthin aussieht und ob es wirklich funktionieren wird.

Ungewöhnliche Schritte und Entscheidungen haben mich an einen neuen Wohn- und Schaffensort geführt: Berlin. Mit jedem gewagten neuen Schritt wurde ich etwas mutiger.

Hier mein persönlicher Countdown von Entscheidungen, die mich aus meiner Heimat, dem Bergischen Land, auf den Mond katapultieren ...

NINE: Ich suche mein Mondprojekt.

Ich wusste, dass ich für andere Ergebnisse anders agieren musste – aber wie? Ein paar Wochen vor meiner Trennung las ich das Buch von Stefan Merath „Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer“. In dem Buch wird die Geschichte eines Unternehmers erzählt, der gleich in mehreren Lebensbereichen scheitert und mit einem Coach alles neu aufbaut. Also dachte ich mir, dass das gleichnamige Seminar mir neue Inspiration geben kann.

Ich nahm zwei ganz wichtige Fragen von dem Wochenende mit nach Hause, die sofort mein Handeln nachhaltig beeinflussten: „Willst du so, wie du jetzt lebst und arbeitest, auch in fünf Jahren leben? Hast du dir als Teenager dein Leben nicht ganz anders vorgestellt?“

Tatsächlich hatte ich als Teenager ein ganz anderes Leben vor Augen. Erst durch diese Frage kam die Erinnerung an meine damalige Vision zurück. Wie konnte ich sie nur vergessen? Damals las ich Bücher über erfolgreiche Unternehmer wie Lee Iacocca, der den Chrysler Konzern vor der Pleite

rettete. Ich erwarb Börsenwissen mit Büchern von André Kostolany, ich las „7 Wege zur Effektivität“ von Stephen R. Covey.

In meiner Vorstellung führte ich mit Mitte 40 ein profitables Unternehmen, das ohne meine physische Anwesenheit lief. Ich dachte, dass mein Leben arbeitsreich, aber gut strukturiert und mit vielen Freiräumen

sein würde. Ich wollte Ideen entwickeln, Entscheidungen treffen, Projekte managen, die Zukunft des Unternehmens aktiv gestalten.

Was ich mir nicht vorgestellt hatte war, dass ich voll im Tagesgeschäft

eingebunden war, aus dem ich mich damals nicht befreien konnte. Mein Hamsterrad drehte sich, aber ich kam keinen Schritt vorwärts. Ich hatte meine Zielvision aus der Kindheit verloren.



Ja, ich war seit über zehn Jahren in der dritten Generation Chefin unseres kleinen Familienunternehmens. Das Unternehmen war erfolgreich. Aber ich war von den damals acht Mitarbeitern diejenige, die sich für alles verantwortlich fühlte. Ich war hinten, vorne und mittendrin.

Meine Eltern lebten mir vor, dass eine Unternehmerin als erstes und als letztes in der Firma sein muss, und dass sie alles beherrschen muss, weil es sonst nicht läuft. Mit dieser Einstellung trat ich in ihre Fußstapfen. Ich übernahm Urlaubsvertretungen für Mitarbeiter und empfand Genugtuung, dass ich ihren Job genau so gut erfüllte wie sie. Ja, ich kannte mein Unternehmen in- und auswendig.

Meine eigenen wichtigen, aber nicht dringenden Aufgaben blieben dagegen liegen und auch meine Bedürfnisse nach Urlaub vernachlässigte ich. Ich fühlte mich abgehetzt, manchmal überfordert, und die Freude, Gestalterin des Unternehmens zu sein, blieb voll auf der Strecke. Ich merkte sogar, dass ich wichtigen Entwicklungen hinterherlief.

Kurz: Ich musste Entscheidendes ändern. Zwei Statements aus dem Seminar wiesen mir die Richtung.

EIGHT: Ich stelle mir den Weg zum Mond vor.

„Der Unternehmer, die Unternehmerin, arbeitet nicht IM, sondern AM Unternehmen“ und „Der Kunde des Unternehmers ist der Nachfolger“ – diese beiden Statements beeindruckten mich und prägten von nun an meine Einstellung als Unternehmerin.

„AM Unternehmen arbeiten“ hatte ich vorher noch nie gehört und genau so wenig hatte ich mich damit beschäftigt, den Unternehmenswert zu steigern für einen möglichen Nachfolger. Ich dachte nur daran die Firma am Laufen zu halten und neue Produkte zu entwickeln.

Als das Seminar am Sonntag Abend zu Ende ging, hatte ich einen Entschluss gefasst. Ich will keinen Tag mehr so leben wie bisher. Ich werde alles auf den Prüfstand stellen und – wenn nötig – alles verändern. Ich wusste, ich will alles dafür tun, um das Leben als Unternehmerin zu führen, das ich mir damals als Teenager ausgemalt hatte, nur noch

etwas schöner und größer. Meine Vision war, aus unserer Werkzeugbude ein modernes Technologieunternehmen zu entwickeln.

SEVEN: Ich reduziere den Ballast.

Das Seminar öffnete mir die Augen. Aus Angst und Traditionsbewusstsein hatten wir an der Fertigung von Rohrseckschlüsseln festgehalten.

Dieser Geschäftsbereich war von meinem Großvater vor über 80 Jahren aufgebaut worden. Aus heutiger Sicht kein Wunder, dass diese Low-Tech-Produkte nicht mehr wettbewerbsfähig in Deutschland produziert werden können.

In den vergangenen Jahrzehnten hatten wir glücklicherweise andere Geschäftszweige aufgebaut, doch falsche Glaubenssätze bremsten die Entscheidung, die Rohrseckschlüsselproduktion einzustellen, damals aus. Diese waren:

- Wir können unseren weniger werdenden Kunden nicht vor den Kopf stoßen und sagen, dass sie



diese Produkte nicht mehr bei uns kaufen können.

- Wir können nicht auf 20 % unseres Umsatzes verzichten.
- Wir haben die Maschinen, das Material und die Mitarbeiter, wie soll bloß eine Produktionseinstellung vonstatten gehen?

Am Ende des Seminars war für mich klar: Die Rohrsteckschlüssel müssen weg. In der Woche nach dem Seminar erstellte ich einen Projektplan, wie wir uns Schritt für Schritt von diesem Produktionsbereich trennen und den gesamten Betrieb umbauen, um den jungen Bereich mit LED Maschinenleuchten voranzutreiben.

Wir entschieden uns erstmalig in der Firmengeschichte, nicht mehr, sondern weniger zu machen. Wir warfen Ballast ab, räumten auf, entschieden welche Produkte wir nicht mehr herstellen und auch welche Kunden wir nicht mehr beliefern wollten.

SIX: Ich rekrutiere AstronautInnen.

Diese ganze Arbeit konnte ich nicht alleine neben dem Tagesgeschäft leisten. In den vergangenen zehn Jahren hatte ich das Unternehmen mit meiner Mutter zusammen geleitet. Für die neue Aufgabe brauchte ich einen jungen, dynamischen Sparringspartner, der meine visionären Pläne mit befeuerte.

Seit über zehn Jahren hatte ich einen jungen Mann im kaufmännischen Bereich unserer Firma aufgebaut, zu dem ich großes Vertrauen hatte. Ich wusste, dass er die Kompetenz hatte, mich in der Geschäftsführung zu unterstützen.

Zwei Wochen nach dem Seminar und nach reiflicher Überlegung fragte ich ihn, ob er Geschäftsführer von



Bauer & Böcker werden wolle. Er willigte ein. Seit nun sechs Jahren empfinde ich uns als Dreamteam.

Die übrigen MitarbeiterInnen waren von diesen vielen Neuerungen nicht nur überrascht. Sie gaben auch ordentlich Gegenwind. Ich kann mich noch zu gut an den Moment erinnern, als ich voller Begeisterung meine neuen Pläne in einer Präsentation verkündete. Mit jedem Satz, den ich formulierte, schaute ich in erstauntere Gesichter. Meine Unsicherheit wuchs und eine innere Stimme sagte mir: Die halten dich für verrückt. Aus diesem Grund ließ meine Überzeugungskraft zum Ende der Zusammenkunft nach. Ich fühlte mich schlecht und es kamen Zweifel auf, ob das der richtige Weg ist, ob ich das auch schaffe, was ich mir da vorgenommen habe.

Glücklicherweise stand ich jetzt nicht mehr alleine da. Mein Geschäftsführer und unsere PR-Mitarbeiterin unterstützten meinen neuen Weg.

Fast wöchentlich veränderten wir kleine Details und schauten uns das Resultat an. Wurde es besser, behielten wir es bei, wurde es schlechter, dann schafften wir es wieder ab. Jede dieser Veränderungen wurde mit sehr viel Skepsis von den übrigen MitarbeiterInnen beäugt. Deswegen führte

ich 15-minütige MitarbeiterInnenzusammenkünfte alle vier Wochen ein, um unser Handeln und die Ergebnisse zu erklären. Aufgrund der Erfahrungen der ersten Präsentation kosteten mich anfangs diese Meetings viel Selbstüberwindung. Aber auch das wurde besser und machte mich stärker.

FIVE: Ich überwinde die Erdanziehung.

Wie beim Triathlon hatte ich mir bei der Umgestaltung unseres Unternehmens für einen Ausdauerwettkampf entschieden. Auch hier ging es um verschiedene Disziplinen. Jeden Wochentag ging ich wie bisher um 7 Uhr in die Firma, arbeitete meinen Schreibtisch ab und versuchte bereits kleinere

Aufgaben zu delegieren. Dann machte ich meinen Sport, meistens einen Lauf, um den Kopf frei zu kriegen,



und dann begann die zweite Arbeitsschicht zuhause am Schreibtisch. Ich las, lernte und kreierte mein neues Leben. Das war der Moment, als ich aufhörte, Fernsehen zu schauen. Ich besuchte weitere Seminare und traf mich mit Menschen, die auf dem gleichen Weg waren wie ich oder schon dort angekommen waren, wo ich hin wollte.

Auf den ersten Metern nach dem Start verbraucht die Rakete die meiste Energie, weil die Erdanziehungskraft sie nicht hergeben will und die träge Masse in Bewegung gesetzt werden muss. So war auch für mich der Anfang die schwierigste Zeit.

Die ersten Fortschritte waren nur marginal, für mich als ungeduldigen Menschen zu langsam. Um die kleinen Erfolge zu würdigen, schrieb ich sie in mein Tagebuch – auch um sie mir in Zeiten des Zweifels vor Augen zu führen. So baute ich langsam Momentum auf und es ging in die richtige Richtung.

Wie ein Maulwurf wühlte ich die ersten Wochen des Jahres 2014 eine Vielzahl neuer Gänge. Eine Freundin beobachtete meine Aktivitäten aus der Entfernung und meinte, dass es Zeit für eine Luftveränderung wäre. Sie schlug eine Städtetour nach Berlin im Sommer vor. Dort lernte ich dann

meine neue Liebe kennen und verliebte mich gleich auch noch in die Stadt ...

FOUR: auf die höhere Umlaufbahn

Schnell war die Idee geboren, mein Unternehmen von Berlin aus zu führen. Allerdings wusste ich nicht, wie ich das bewerkstelligen sollte. Mein Umfeld erleichterte mir diesen Schritt nicht. Sie

waren sich einig, dass das nicht geht, mein Unternehmen leiden oder pleite gehen würde. Erst viel später lernte ich, dass Freunde möchten, dass ihr so bleibt wie ihr seid und ihr euch nicht verändert, auch zu ihrem Wohl.

So verlor ich in dieser schwierigen Zeit auch



langjährige und wertvolle Freunde, weil ich mich über ihren Rat hinweg setzte. Mein Bauchgefühl sagte mir: Ich muss das mit Berlin ausprobieren.

Im Dezember 2015 war es soweit: Ich bezog meinen Zweitwohnsitz in dem schönen Stadtteil Berlin Dahlem. Noch immer habe ich hier in den ehemaligen Kasernen, von wo aus die Berliner Luftbrücke organisiert wurde, neben der Außenstelle der US-Botschaft, mein Wohnbüro. Von hier aus und mit meinem Team in Remscheid gestalten wir aktiv die Zukunft der Firma.

Durch mein Interesse für die Start-up-Szene wusste ich, dass Berlin das Europäische Silicon Valley ist. Im Bergischen war ich gut vernetzt, aber wie funktioniert die Berliner Start-up-Szene? Ich informierte mich im Netz, bei der IHK und auf den Webseiten der hippen Co-Working-Spaces. Meinen Einstieg fand ich schließlich über die meet-up-Plattform. Dort wurden Start-up-Treffen angekündigt.

An mein erstes Event erinnere ich mich, als wäre es gestern gewesen. Es war ein kalter Januar Abend und ich fuhr nach Kreuzberg zum Moritzplatz, wo damals noch das Betahaus war. Alles hatte mehr

Jugendherbergscharakter als einen Buinessanstrich, wie ich es sonst aus dem Bergischen gewöhnt war. An dem Abend pitchten Start-ups ihre Geschäftsideen vor Investoren. Die Präsentationen waren auf Englisch.

Nach dem offiziellen Teil war Netzwerken angesagt. Ich stürzte mich ins Getümmel und kam schnell und locker „per du“ mit den Anwesenden ins Gespräch. Anfangs erzählte ich über meinen beruflichen Hintergrund zurückhaltend. Als ich merkte, mit was für einem Interesse und Bewunderung die internationalen Start-up-Gründer mich als Unternehmerin eines produzierenden Familienunternehmens in NRW schätzen, sah ich meine Position mit anderen Augen.



Umgekehrt war ich fasziniert, mit welchen Methoden und welcher systematischen Herangehensweise die Start-up-Gründer ihre Unternehmen aufbauen. Dies ist allerdings ein absolutes Muss, weil das Geld das knappste Gut ist in einem jungen Unternehmen ist.

THREE: Ich nehme Kurs auf den Mond.

Durch meine Eindrücke aus der Berliner Start-up-Szene, durch eine Reise ins Silicon Valley mit dem deutschen Start-up-Verband und aus Hörbüchern über erfolgreiche Unternehmer wie Steve Jobs, Elon Musk und Co. kam ich auf die Idee, dass ich mein Unternehmen nach neuen Regeln führen möchte. Wir nahmen das Beste aus allen Welten, reicherten es mit unseren Werten und einer Prise Individualismus an. So formten wir daraus das neue Unternehmen Bauer & Böcker GmbH & Co. KG.

Heute stellen wir unsere Kunden mit ihren Erwartungen und Bedürfnissen noch mehr in den Mittelpunkt. Wir ergründen die Frage „warum der Kunde bei uns kauft“ und wie wir das weiter verbessern können. Wir stellen unser Tun



regelmäßig in Frage und diskutieren darüber, wie wir Verbesserung auf verschiedene Ebenen und dem Geschäftsmodell neu denken können.

Wir beschleunigen die Entscheidungs- und Umsetzungsprozesse. Ich lernte, dass eine innovative Haltung auf alle Geschäftsprozesse anzuwenden ist und nicht nur auf Produkte. Wir bauen Strukturen, in denen sich die MitarbeiterInnen entfalten und weiterentwickeln können.

TWO: Ich zünde die nächste Stufe.

Nachdem nun fast kein Stein mehr auf dem anderen stand und ich viel unterwegs oder in Berlin war, war die nächste Maßnahme, ein System aufzubauen, dass meine physische Anwesenheit für das Funktionieren des Tagesgeschäftes verzichtbar machte.

Dafür verfasste ich für jeden Arbeitsplatz eine Liste mit den Schlüsselaufgaben und damit verbundenen Ergebnissen. Diese ergebnisorientierten Aufgaben habe ich dann mit dem Arbeitsplatzinhaber ausführlich besprochen und sie übergeben.

Da wir langjährige MitarbeiterInnen haben und diese ihre Aufgaben immer gewissenhaft ausgeführt haben, war der Inhalt für sie nichts Neues. Der Unterschied war, dass ich mit der detaillierten Beschreibung auch die Verantwortung für die Erfüllung der erwarteten Ergebnisse übergab. Für die MitarbeiterInnen bedeutete das gleichzeitig mehr Entscheidungsfreiheit und weniger Rückfragen.

ONE: Ich verändere meine Welt.



Wenn Talent, Leidenschaft und Tatendrang aufeinander trifft, entsteht Genialität. Glaubt nicht, dass ihr jetzt fertig seid. Ihr seid nie fertig. Es geht immer besser. Testen, scheitern und ab und zu ein Erfolg. Traut euch, macht neu, macht immer wieder anders. Und vor allen Dingen schaut immer, was euch begeistert. Erst durch die Versuche, das Scheitern und den Erfolg lernt ihr euch besser kennen.

Gebt euch selbst die Erlaubnis, den Steuerknüppel eures Lebens in die Hand zu nehmen. Fliegt in die Richtung, in die ihr wollt. Gebe nicht andere

Menschen die Erlaubnis über euer kostbarstes Gut, euer Leben und eure Zeit, zu entscheiden. Angst und Unsicherheit ist ein Signal für Wachstum, und dass ihr auf dem richtigen Weg seid.

Wenn ihr etwas verändert, dann verändert sich eure Welt!

ZERO: Ich bin angekommen.

Immer wenn ich in Berlin bin, fühle ich mich ein Stück so, als wäre ich nach einer weiten Reise angekommen. Dieser Abstand erlaubt mir, aus einer anderen Perspektive auf mein Unternehmen und das Umfeld zu schauen. Wichtig ist, dass ich mir die Zeit nehme, um zu schauen, zu denken und mich weiter zu entwickeln. Diese „Arbeit“ versetzt mich in die Lage, aus den Erlebnissen der Vergangenheit unseren Weg für die Zukunft zu erschaffen.

Epilog: Launch

Heute weiß ich: Große Veränderungen gelingen nicht in kurzer Zeit und nicht mit einem Mal. Es ist das Ergebnis von kleinen Schritten, ganz viel Mut gegen den Strom und Menschen mit einer anderen

Meinung zu schwimmen, Rückschläge hinzunehmen und sich nicht von der inneren Gewissheit abbringen zu lassen, bevor nicht das Gefühl der Zufriedenheit einkehrt.

Wenn ihr ein Ziel vor Augen habt, tun sich plötzlich Wege dorthin auf. Was will ich, wofür schlägt mein Herz und was will ich nicht mehr? Erst durch das Setzen eines ganz großen Zieles werden Kräfte freigesetzt. Das Unbewusste und das Bewusste kämpfen für die Erfüllung.

Wenn ich mir die Veränderung der letzten sechs Jahre anschau, bin ich verblüfft, was möglich ist. Jedes Mal, wenn ich im Abendhimmel den Mond sehe, ist dies für mich Ansporn für neue Projekte.



Also weckt auch ihr die Astronautin, den Astronauten, in euch und lasst uns gemeinsam zum Mond fliegen!

Über die Autorin

Inga Bauer ist leidenschaftliche Unternehmerin. Sie führt die Bauer & Böcker GmbH & Co. KG in dritter Generation. Ihr ist es gelungen, den traditionsreichen Remscheider Familienbetrieb aus der Metallverarbeitung umzukrempeln und erfolgreich für die Zukunft zu rüsten.

Die dreifache Ironman-Finisherin lässt eines niemals missen: die Entschlossenheit, Neues anzupacken, wenn das Alte ausgedient hat.

Mehr zu Inga Bauer finden Sie auf <https://ingabauer.com>



Angebot

Inga Bauer ist eine ideale Gesprächspartnerin für Sie als mittelständischen Unternehmer, wenn es darum geht, wie Deutschland in einer immer komplexeren Welt wettbewerbsfähig bleibt. Lassen Sie sich inspirieren, wie Sie sich und Ihre Firma entschlossen den Herausforderungen der Zukunft stellen können.

Denn Inga Bauer sagt: Unternehmer müssen Erneuerer sein – und wenn sie nicht in die Zukunft schauen, dann tut es niemand!

Nehmen Sie Kontakt zu Inga Bauer auf unter <https://ingabauer.com/kontakt/>

